ARAP

NICARAGUA
PROGRAMA DE ASISTENCIA PARA LA RECONSTRUCCIÓN AGRÍCOLA

ESTUDIO DEL MERCADO DE PLANTAS ORNAMENTALES EL MERCADO DE EUROPA OCCIDENTAL DESDE LA PERSPECTIVA DE NICARAGUA

Prepared by:
Cornelius Janson

Submitted by:
Chemonics International Inc.

To:
United States Agency for International Development
Managua, Nicaragua
Under RAISE IQC Contract No. PCE-I-00-99-00003-00
Task Order No. 802
October, 2000

ÍNDICE

Introducción **3**

Capítulo 1 Conclusiones y recomendaciones **4**

Capítulo 2 Características del producto **8**
2.1 Grupos de producto 8
2.2 Clasificación estadística del producto/ en los aranceles aduaneros 9

Capítulo 3 Mercado de la Unión Europea **10**
3.1 Consumo 10
3.1.1 Tamaño del mercado 10
3.1.2 Segmentación del mercado 10
3.1.3 Patrones y tendencias de consumo 11
3.2 Producción 12
3.3 Importaciones 13
3.3.1 Total de importaciones 13
3.3.2 Importaciones por producto 14
3.3.3 Función de los países en desarrollo 19
3.4 Exportaciones 20
3.5 Estructura de comercio 22

Capítulo 4 Acceso al mercado de la Unión Europea **26**
4.1 Aspectos reglamentarios 26
4.2 Requisitos y especificaciones de calidad 31
4.3 Transporte y aclimatación 32
4.4 Términos de comercio 33
4.4.1 El contrato 33
4.4.2 Métodos de pago y términos de entrega 34
4.4.3 Prácticas comerciales 34
4.5 Promoción 35
4.5.1 Ferias comerciales 35
4.5.2 Prensa comercial 36
4.5.3 Ayuda para ingresar al mercado 37

Capítulo 5 Visitas de campo en Nicaragua **38**

Anexos
1 Estados miembros de UPOV 40
2 Principales mercados de mayoreo y subastas de Europa 41
3 Asociaciones de comercio 46
4 Organizadores de ferias comerciales 50

5 Prensa comercial 53
6 Organizaciones de promoción comercial 55
7 Otras direcciones útiles 57
8 Fotos de productos florícolas 59

Introducción

El Programa de Asistencia para la Reconstrucción Agrícola de Nicaragua (ARAP) tiene interés en investigar y desarrollar cultivos de mayor valor en el sector de floricultura en Nicaragua. El objetivo de este estudio de mercado es determinar la demanda que hay en el mercado de palmeras para interiores y el potencial existente en Nicaragua para producir estas palmeras. No obstante, el estudio se amplió a todo tipo de plantas (plantas jóvenes y plantas terminadas) porque el potencial del país abarca otras plantas además de palmeras.

Capítulo 1 Conclusiones y recomendaciones

Nicaragua cuenta con la infraestructura necesaria para el comercio internacional. Las carreteras son bastante buenas y conectan con las de Costa Rica. En un día, todas las áreas del país que son importantes para la horticultura y floricultura pueden llevar sus productos en contenedores de 40 pies a Puerto Limón, Costa Rica, uno de los principales puertos marítimos de la región que cuenta con buenas instalaciones para manipular contenedores refrigerados, los que pueden ser transportados a los principales puertos de Europa occidental en un plazo de 14 días. Los productos que deben ser transportados por vía aérea pueden llegar al aeropuerto internacional de Managua en un día desde cualquier lugar de Nicaragua. El transporte del material de plantas jóvenes al igual que los productos de cultivo de tejidos y esquejes de madera tierna con o sin raíz se hace por vía aérea, en tanto que los patrones de plantas como dracaena y yucca, plantas semi-terminadas y terminadas como las palmeras serán transportadas en contenedores refrigerados por barco.

La ventaja de Nicaragua es que tiene varias zonas climatológicas con microclimas específicos. Para cada producto se puede encontrar una zona con un microclima apropiado. Se puede encontrar plantas tropicales en las zonas más bajas como San Benito / Las Maderas y León / Chinandega, y para las plantas que exigen temperaturas más bajas son apropiadas las zonas más altas como Estelí y Matagalpa / Jinotega. Entre estos dos extremos se encuentran zonas excelentes como Sébaco que son adecuadas para la floricultura.

Además de producir plantas ornamentales también hay buenas posibilidades de cultivar flores cortadas para los mercados de Norteamérica. Las flores necesitan una estación seca con baja humedad; una zona como la de Sébaco tiene excelente clima para el cultivo de flores desde diciembre hasta abril que es un período atractivo para exportar a Norteamérica porque la demanda es alta. Una flor de corte que puede ser de interés es Limonium sinuatum (statice), producida de plantas jóvenes de cultivo de tejido. Pueden cultivarse al aire libre y exigen poca inversión en instalaciones; también se puede localizar otras flores de corte para el mercado de Norteamérica.

Nicaragua tiene una excelente ventaja competitiva por el bajo costo de su mano de obra en comparación con otros países vecinos. La floricultura exige mucha mano de obra y la producción nicaragüense puede, por consiguiente, ser muy competitiva. La floricultura es eminentemente apropiada para mujeres porque el trabajo que exige es liviano y limpio.

Aunque el mercado europeo de plantas y material de plantas jóvenes está dominado por la producción europea, los países en desarrollo tienen una función importante en algunos ámbitos. Por ejemplo, el material de plantas jóvenes del trópico es importado casi en su totalidad de regiones tropicales donde el costo de producción de patrones o palmeras es inferior. El ámbito de plantas de follaje de gran tamaño ofrece otras posibilidades para jardines de interiores y propagación in vitro (cultivo de tejidos) de plantas jóvenes (lilium, zantedeschia, limonium y gerbera), al igual que material de plantas jóvenes (esquejes) que eran producidas tradicionalmente en el occidente de Europa, como esquejes de crisantemos

y claveles, cuya producción se trasladó a países donde los costos de mano de obra eran más bajos.

El estudio de mercado indica que la demanda de plantas verdes en general, como dracaena y yucca, se ha venido estabilizando, incluso ha decrecido en los últimos años, a medida que la tendencia del mercado se va centrando en plantas que florecen, lo cual significa que los precios están bajo presión. Otra razón para que los precios de las plantas tropicales estén bajo presión es la mala relación entre el dólar y el euro. ¡El precio de compra de material de cultivo pagado en dólares ha incrementado en más de 30% en el último año, mientras los precios de venta para plantas terminadas no han incrementado más de 4%!

Por eso es que no está claro si se debe recomendar estas plantas para Nicaragua aunque los bajos costos de mano de obra en el país, en comparación con Costa Rica, pueden hacer que estos productos sean viables. Sería necesario efectuar cálculos más precisos para determinar su viabilidad.

Algunas excepciones son plantas verdes ornamentales como palmeras exclusivas, cícadas, zamioculcas, etc.

Plantas jóvenes importadas de países en desarrollo	
Aglaonema	Dracaena Fragrans
Ananas	Dracaena Fragrans Massangeana
Benjamina	Dracaena Godseffiana
Aralia	Dracaena Sanderiana
Araucaria	Epipremnum Scindapsus
Bambusa	Ficus
Beaucarnea recuvata	Jatropha
Esquejes de claveles	Livistona
Chayota mitis	Philodendron
Chamaedorea Elegance Chrysalidocarpus	Phoenix Canariensis
Esquejes de Areca Chrysantemum	Phoenix Roebelenii
Cocos Nucifera	Polyscias
Codiaeum	Raphis Excelsa
Cordyline	Sanseveria
Curcuma	Schefflera
Cycas Revoluta	Syngonium
Dieffenbachia	Yucca Elephantipes
Dizygotheca Elegantissima	Zamioculcas
Dracaena Marginata	Zantedeschia
Dracaena Deremensis	

La tendencia en el mercado en los años venideros es a que los importadores del occidente de Europa prefieran importar cada vez más plantas terminadas con raíces en macetas de plástico. Los costos más altos de transporte constituyen una desventaja, pero éstos se ven compensados por tarifas de transporte más bajas en razón de un mayor volumen producido

por los bajos costos de reacondicionamiento y proporción de quiebras entre los productores del occidente de Europa.

Productos florícolas de interés en Nicaragua

1. Plantas ornamentales, sobre todo palmeras como plantas terminadas (para ver fotos, remítase al Anexo 8), como:
   - Cycas Revoluta (véase foto 1)
   - Zamioculcas Zamiifolia (véase foto 2)
   - Zamia (véase foto 4)
   - Caryota Mitis (véase foto 3)
   - Livistona Rotundifolia (véase foto 5)
   - Licuala Grandis (véase foto 6)
   - Dypsis Decaryi
   - Chrysalidocarpus Triandra = Areca Triandra
   - Areca Catechu (véase foto 7)
   - Areca Vestaria
   - Calyp´trocalyx
   - Cyrtostachys Renda
   - Pinanga
2. Plantas que dan flor sembradas en macetas de plástico como:
   - Gardenia Jasminoides (véase foto 8)
   - Camelias (véase foto 9)
   - Carissa Grandiflora (véase foto 10)

   Estas plantas deben ser transportadas cuando no están en la etapa de florecimiento.
3. Plantón:
   - esquejes sin raíz de flores de corte de crisantemos y claveles;
   - esquejes con raíz de plantas ornamentales, por ejemplo gardenias, aglaonema y syngonium;
4. Plantón de cultivo de tejido:
   - flores de corte como lilium, zantedeschia, limonium sinuatum (statice, véase foto 11) y gerbera;
   - plantas ornamentales como ficus, syngonium y orquídeas.
5. Flores de corte durante la estación seca para el mercado de EEUU, como limonium sinuatum y algunas otras flores de corte de fuera de temporada por determinar.
6. Bromelias (véase foto 12) como flor de corte; éste podría ser un producto de interés para los mercados de Europa y EEUU en dependencia del precio de costo y de venta.

N.B. Para plantones es posible establecer acuerdos a largo plazo y fijar precios con los cultivadores / propagadores y productores holandeses. Es bastante fácil hacer un estudio de viabilidad para estos productos.

¿Dónde sembrar estas plantas?

Los criterios de selección general de zonas aptas para la floricultura son:

1. zonas planas, la vía más económica de producción;
2. buen suelo con buen drenaje;
3. suficiente agua de buena calidad, lo cual significa un mínimo de sales en el agua;
4. ningún efecto de volcanes; el ácido sulfúrico daña las plantas.

Criterios de selección más específicos según el tipo de planta / flor:

1. temperatura, mínima / máxima y diferencia de temperatura diurna / nocturna;
2. humedad mínima / máxima durante el día;
3. precipitación.

¿Quién puede sembrar estas plantas / flores?

Criterios de selección de productores:

1.- capaces de gestionar operaciones a gran escala en 10 hectáreas o más;
2.- actitud abierta para comercializar sus productos en el mercado internacional;
3.- disponibilidad de capital para invertir en instalaciones, p. Ej. sistemas de goteo / fertilización, invernaderos sin calefacción, cobertizos para embalaje, transporte, etc., etc.

Los pequeños productores pueden operar en el futuro como subcontratistas para los productores más grandes o abastecer el mercado local, pero deben mejorar sus cosechas y calidad con mejores plantas madre y transferencia de conocimiento sobre técnicas de cultivo para obtener productos de mejor calidad.

Recomendaciones

1. Investigar las mejores combinaciones de las plantas / flores recomendadas y las zonas más idóneas.
2. Establecer instalaciones de producciones para todo tamaño de macetas de plástico.
3. Presionar al gobierno para suscribir tan pronto como sea posible el Convenio UPOV. La mayoría de plantas jóvenes para flores de corte se encuentran bajo los derecho de protección de los cultivadores y éstos no están muy dispuestos a otorgar autorización para la (micro-) propagación de sus variedades protegidas a un país que no sea miembro de la UPOV.
4. Poner en contacto a intermediarios de Holanda con productores interesados de Nicaragua para plantas semi-terminadas y terminadas.
5. Contactar a varios cultivadores / propagadores en Holanda a fin de obtener autorización para multiplicar sus variedades protegidas en Nicaragua para los distintos mercados de Europa, EEUU y África.
6. Establecer un nuevo laboratorio de tejidos o ampliar (¿y privatizar?) el laboratorio de tejidos actual para semilla de papa en la zona de Estelí, con fines de micropropagación de plantas jóvenes, sobre todo de flores de corte.
7. Buscar en Holanda a un experto holandés en cultivo de tejidos que pueda transferir conocimientos y experiencia de micropropagación de los distintos productos florícolas.
8. Llevar a cabo envíos de prueba en contenedores refrigerados con algunos productos prometedores como gardenias, camelias y heliconias en maceta.
9. Llevar a cabo estudios de viabilidad a la medida de las necesidades de los productores nicaragüenses para determinar con precisión lo que debe invertirse para determinado cultivo, los costos variables, el rendimiento, los costos de ventas y transporte, y por último pero no menos importante, las utilidades y tasa de rentabilidad interna (IRR) que cabría esperar en un período de cinco años.

10. Organizar visitas de productores nicaragüenses interesados a cultivadores / propagadores e intermediarios holandeses y a exposiciones de plantas de interés en el occidente de Europa.
11. Importar mejores plantas madre para los pequeños productores de Nicaragua y capacitarlos sobre cómo cultivar plantas de buena calidad.

Capítulo 2 Características del producto

2.1 Grupos de productos

Este estudio de mercado abarca los siguientes grupos de productos:

Plantas jóvenes
→ **cultivos *in vitro*** (micropropagación, cultivos de tejido) → **esquejes en maceta** (con y sin raíz) → **esquejes de flores de corte** (con y sin raíz)
Plantas terminadas (para interiores y exteriores)
→ **plantas que florecen** (azaleas, crisantemos en maceta, cyclamen, begonias, jacintos, rosas en maceta, etc.) → **plantas de follaje** (dracaena, ficus, hedera, plameras, yucca, dieffenbachia, schefflera, etc.)

El primer grupo de material de plantas jóvenes comprende esquejes, patrones, plantas jóvenes y cultivos *in vitro*. El término plantas jóvenes significa plantas o material vegetal que debe ser cultivado en el país importador antes de poder vender al consumidor.

Es probable que la diferencia entre **plantas de interiores y plantas de exteriores** no sea muy clara para los exportadores de países tropicales pues en esos países se puede considerar que una planta es de exteriores mientras que en Europa se utiliza como planta de interior.

El grupo de plantas terminadas incluye plantas que ingresan al mercado europeo como productos listos para vender, que sólo necesitan aclimatarse antes de ser vendidos. Se hace la distinción entre plantas de flor en macetas, que constituyen gran parte de las ventas de plantas terminadas en Europa, y las plantas de follaje en maceta.

Los canales de distribución y usuarios de los productos antes mencionados difieren mucho. Las plantas terminadas las compran, por lo general, mayoristas europeos que las aclimatan a su llegada a Europa para luego venderlas a los diseñadores de interiores, quienes utilizan sobre todo plantas de gran tamaño como palmeras y ficus. El material de plantas jóvenes y plantas semi-terminadas, por lo general, se destina a los productores europeos y viveros de mayoristas, que luego cultivan las plantas para el mercado europeo. La producción de la mayoría de esquejes de flores de corte se realiza con autorización para propagarlos. Por lo general no se importa ninguna planta pequeña o mediana que esté terminada para el mercado de consumidores en la Unión Europea.

Grupos de productos	*Productos*	*Usuarios*
Material de plantas jóvenes	**cultivos *in vitro***	**propagadores**
	material de plantas jóvenes en maceta	**productores de plantas en maceta**
	esquejes de flores de corte	**productores de flores de corte**
Plantas terminadas	**Plantas terminadas de tamaño pequeño / mediano**	**consumidores**
	Plantas terminadas de gran tamaño	**Diseñadores de interiores, arquitectos / compañías de construcción**

2.2 Clasificación estadística del producto/ en los aranceles

El 1º de enero de 1988, se introdujo un sistema de codificación unificado para armonizar los sistemas de clasificación comercial utilizados en todo el mundo y poder así establecer mejores comparaciones de las estadísticas de comercio internacional. A este sistema se le llamó Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías (HS).

El Cuadro 2.1. muestra una lista de cuatro dígitos de los códigos principales del HS para los productos de interés.

Cuadro 2.1 Códigos HS de clasificación de plantas	
Códigos HS	**Productos**
Esquejes y plantas semi-terminadas	
0602 10 90	Esquejes sin raíz, patrones (excl. enredaderas)
0602 90 70	Esquejes con raíz y plantas jóvenes (excl. cactus)
Plantas terminadas para exteriores	
0602 90 51	Plantas perennes
0602 90 59	Otras plantas para exteriores
Plantas terminadas para interiores	
0602 90 91	Plantas de flor (excl. cactus)
0602 90 99	Plantas de follaje

Capítulo 3 Mercado de la Unión Europea

3.1 Consumo

3.1.1 Tamaño del mercado

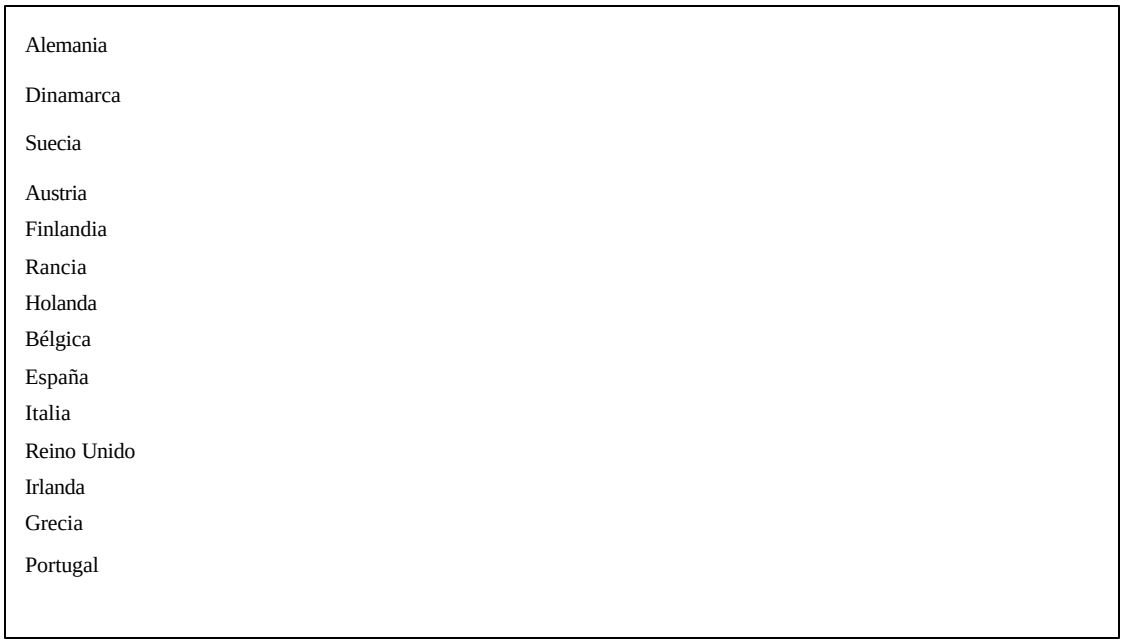
El consumo total de plantas de maceta en Europa se calcula en 7 billones de euros. El mercado de consumo está dominado por Alemania que es el mayor consumidor – muchísimo más que el resto de países europeos – de plantas de maceta en Europa; le sigue Francia en un segundo lugar muy distante.

Cuadro 3.1 Consumo de plantas terminadas en maceta		
	en millones de euros	**tendencias**
Alemania	3,150 *(1997)*	↗
Francia	1,350 *(1996)*	↗
Italia	532 *(1996)*	→
Holanda	350 *(1997)*	→
Reino Unido	350 *(1996)*	↓
Dinamarca	226 *(1997)*	→
Bélgica	154 *(1996)*	↘

Fuente: Anuario (1998) AIPH, Consejo de Flores de Holanda

En lo que respecta al consumo por cabeza, los daneses son los principales compradores de plantas en maceta. En Alemania y Dinamarca, el consumo promedio per cápita de plantas de maceta es el más alto, a US$40 por año.

Figura 3.1 Consumo de plantas per cápita en Europa (US$), 1998



Fuente: Consejo de Flores de Holanda (2000)

3.1.2 Segmentación del mercado

Se puede reconocer los siguientes segmentos del mercado para plantas terminadas:

Mercado de consumo:

- Uso propio → personas que compran plantas para su hogar, lugar de trabajo, balcón / terraza y jardín;
- Regalos→ plantas para ocasiones especiales como cumpleaños;
- Funerales → plantas para colocar en tumbas y utilizar en funerales.

Diseño de interiores

- Compañías constructoras / arquitectos → grandes plantas utilizadas para decorar edificios nuevos o renovados;
- Diseñadores de interiores → compañías de diseño de interiores que utilizan plantas para decorar oficinas, centros comerciales, aeropuertos, etc.

3.1.3 Patrones y tendencias de consumo

Tendencias de consumo
• **Línea de producción continua** La popularidad de las plantas verdes y de flor para el hogar se deriva de que los productores mantienen una producción continua de sus líneas y garantizan su disponibilidad todo el año. • **Mayor énfasis en el hogar y la decoración del hogar** La tendencia conocida como "capullo", que pone más énfasis en el hogar y en la decoración del hogar, incide favorablemente en el consumo de plantas. • **Prolongación de la temporada de vacaciones** Una de las razones del aumento en el consumo es la prolongación de la temporada de vacaciones en toda Europa. • **Macetas decorativas y cerámica** La tendencia actual es agregar valor a las plantas al presentarlas en grupos o en conjunto con cerámica que haga juego con ellas o cualquier otro recipiente de moda, lo cual puede considerarse un factor de incidencia importante para el crecimiento del consumo de plantas. Permite que el público pueda ver a primera vista lo que encajará, mejorará o modificará, incluso levemente, su entorno interior inmediato. • **Cuidado del medio ambiente** El medio ambiente ya no es preocupación exclusiva de los amantes de la naturaleza. Grandes grupos de consumidores han empezado a darse cuenta que las generaciones venideras también tienen derecho a un medio ambiente saludable. Por lo tanto, han incrementado sus demandas con respecto a la manera de producir los bienes de consumo. El campo de plantas ornamentales tampoco escapa de esta atención. Los consumidores no sólo están interesados en la forma, color y fragancia de flores y plantas, sino también en la forma en que han sido cultivadas. Asumen que las plantas y flores que compran han sido cultivadas con la menor cantidad posible de agentes de protección de cultivos, energía y fertilizantes y el mínimo posible de desechos.

Es necesario hacer la distinción entre plantas de flor en maceta y plantas de follaje en maceta pues entre las plantas que más compran los consumidores europeos están las plantas pequeñas de flor en maceta como kalanchoe, ericas, begonias, etc. En dependencia del país de que se trate, las plantas de follaje en maceta representan sólo una porción relativamente pequeña del mercado de plantas en su conjunto.

Los requisitos de calidad en lo que respecta al material vegetal aumentan constantemente; además, las tendencias cambiantes del consumidor tienen mayor incidencia en los

proveedores de material de plantas jóvenes. Estas tendencias pueden variar por región y también es importante que las tomen en cuenta los proveedores mundiales.

3.2 Producción

La carencia de datos acerca de la producción europea de plantas en maceta hace que sea difícil obtener una perspectiva de la producción y las tendencias de producción. Sin embargo, la combinación de cifras de varias fuentes proporciona pautas de los principales países productores de plantas en maceta.

Los productores más grandes de plantas terminadas en maceta en Europa son los siguientes países:

Cuadro 3.2 Producción de plantas terminadas en maceta*

	hectáreas	
Dinamarca	2,977	*(1993)*
Italia	nd	
España	1,845	*(1994)*
Francia	1,543	*(1994)*
Holanda	1,144	*(1997)*
Alemania	1,106	*(1996)*
Bélgica	397	*(1993)*

Fuente: Anuario (1998) - AIPH, Consejo de Flores de Holanda (1998), Consejo de Producción de Horticultura (1998).
* Estos datos fueron recabados de varias organizaciones y fuentes. Por lo tanto, sólo proporcionan pautas.
nd: no disponible

Dinamarca produce sobre todo plantas de flor en maceta. La mejor parte de la producción europea comprende plantas de flor pequeñas en maceta; las plantas de follaje son producidas en menor escala. El material vegetal de plantas de follaje es producido por compañías europeas o (en el caso de plantas tropicales) importado.

Las plantas de flor y follaje del trópico también son producidas en invernaderos. Italia, Holanda y Alemania son los mayores productores de orquídeas, bromelias y anturios en maceta. Asimismo, en Italia, España y Portugal se cultiva grandes plantas tropicales como palmeras del mediterráneo (Phoenix, Chamaerops, Washingtonia).

- **Material vegetal**

Holanda es el mayor productor de material de plantas jóvenes en la Unión Europea (tanto para plantas en maceta como para la producción de flores de corte). Le siguen Francia y Alemania, países que se mantienen firmemente en su puesto en la producción de material de rosas.

Por lo general, las compañías europeas no producen material de plantas jóvenes de variedades tropicales (como yucca y dracaena), que es importado en su mayoría.

Por la diversidad y amplia variedad de productos que suelen producir los viveros de plantas, podría ser interesante que éstos produjeran su propio material de plantas jóvenes, en particular para los productores de plantas en maceta. En el caso de productores de flores de corte, éstos acostumbran comprar material vegetal de compañías especializadas.

Hasta hace poco tiempo, el desarrollo de plantas se había centrado en nuevas variedades que pudieran incrementar la producción. Sin embargo, otros aspectos han adquirido importancia en años recientes. Los aspectos de calidad como resistencia a enfermedades, color, aroma y fuerza se han vuelto tan importantes como la productividad. Otros aspectos de importancia son variedad de productos y disponibilidad durante todo el año.

Cabe señalar que la producción es muy eficiente en Europa. Mientras un productor europeo de esquejes de croton puede obtener unos 200 esquejes por metro cuadrado cada año, los países en desarrollo producen entre 100 y 120 por metro cuadrado, lo cual es notablemente inferior a los países europeos. Incluso en excelentes condiciones de suelo, riego, etc., la producción en regiones tropicales será a lo sumo de 150 esquejes por metro cuadrado por las siguientes razones:

- Las regiones tropicales cuentan con 12 horas de luz solar diarias mientras que los países del norte de Europa tienen cerca de 18 horas de sol en pleno verano.
- Los productores de las regiones tropicales utilizan a menudo pantallas de sombra fijas (por ejemplo, 60 por ciento de pantallas de sombra), mientras los productores europeos sólo utilizan pantallas cuando el sol está alto en el cielo.
- Muchas regiones tropicales se caracterizan por tener más de 150 días de lluvia. Cuando una planta está mojada no crece.

3.3 Importaciones

3.3.1 Total de importaciones

El total de importaciones de plantas en la UE, p. Ej. material vegetal de plantas jóvenes, plantas de interiores y exteriores, ascendió a más de US$1.7 billones en 1998. Entre 1996 y 1998, las importaciones permanecieron relativamente estables. El Cuadro 3.3 muestra la importancia de Alemania como país líder en lo que respecta a las importaciones de plantas, que representan un tercio del total de plantas importadas por Europa. Otros países importantes son Francia, Reino Unido, Holanda, Italia y Bélgica.

Cuadro 3.3 Importaciones de plantas a la UE (valor en millones de US$, volumen en miles de toneladas), 1996-1998

UE	1996		1997		1998	
	Valor	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**
	1,712	585	1,715	649	1,739	671
Alemania	659	253	637	290	608	306
Francia	255	67	243	72	258	85
Reino Unido	144	42	161	55	187	58
Holanda	139	65	167	65	171	63
Italia	113	27	117	38	115	31
Bélgica y Luxemburgo	92	38	97	42	103	43
Austria	83	22	81	22	79	21
Suecia	85	24	79	21	72	19
Dinamarca	48	12	43	12	55	15
España	41	18	37	14	37	13
Finlandia	20	5	20	5	21	5
Portugal	17	5	16	6	16	6
Grecia	10	5	11	5	11	5
Irlanda	6	1	6	2	6	2

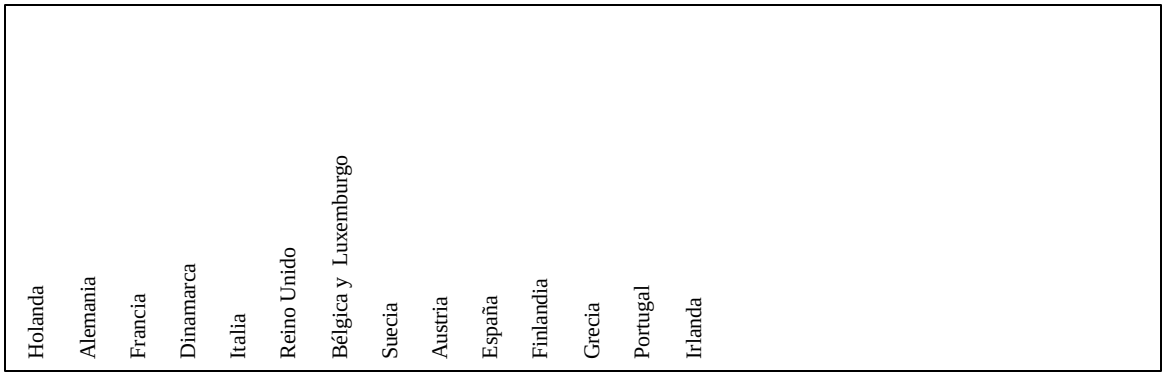
Fuente: Eurostat (1999)

3.3.2 Importaciones por producto

MATERIAL VEGETAL

El total de importaciones europeas de material vegetal (material vegetal de plantas y flores de corte) ascendió a US$235 millones en 1998. Como resultado de la mejor calidad exigida en los productos florícolas, el material de plantas jóvenes se ha convertido en un factor importante. La escasez de proveedores especializados de plantas jóvenes en varios países productores ha llevado a un comercio internacional extenso de plantas jóvenes.

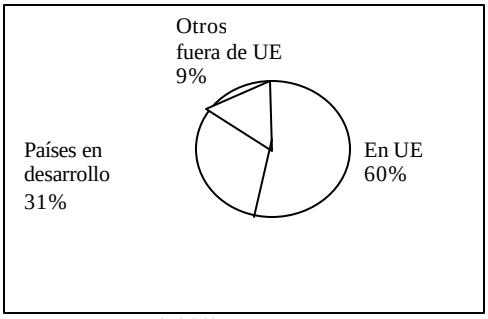
Figura 3.2 Destino de material de plantas jóvenes importado (valor en millones de dólares) 1996 – 1998



Fuente: Eurostat (1999)

En 1998, otros países de la UE exportaron material de plantas jóvenes por un valor de US$103 millones, mientras los países en desarrollo exportaron US$80 millones.

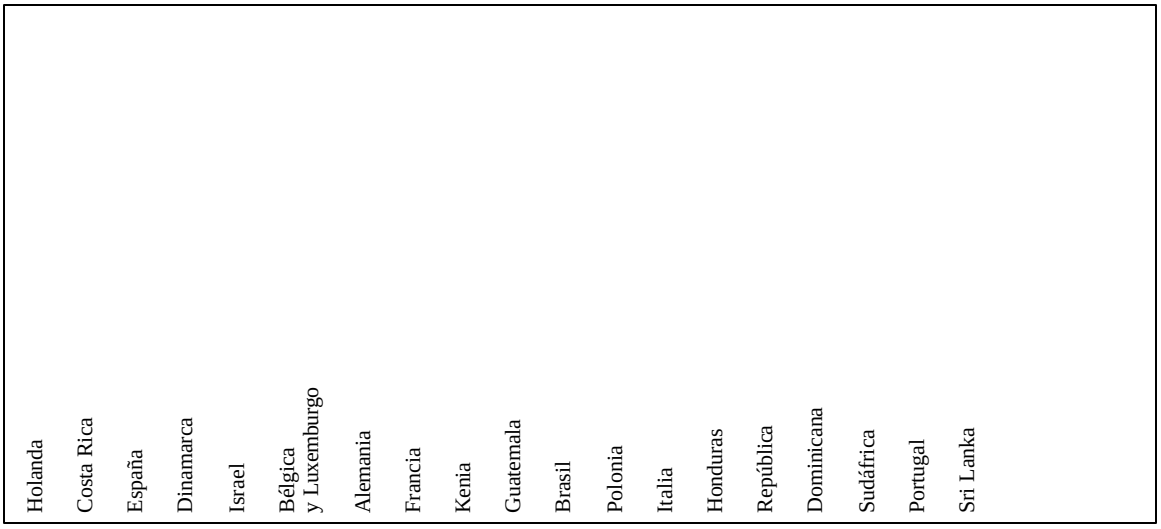
Figura 3.3. Importaciones de material de plantas jóvenes, por origen (valor proporcional), 1998



Fuente: Eurostat (1999)

Holanda no sólo es el país líder en importaciones de material vegetal sino también el exportador líder de material vegetal. Sin embargo, sus exportaciones han venido decreciendo; en 1996, el total ascendió a US$88 millones, en tanto que dos años más tarde esa cifra había descendido a US$73 millones. Las exportaciones de Costa Rica, el segundo proveedor más grande, a la UE (esquejes, sobre todo de acodos aéreos de dracaena) incrementaron en el mismo período. Kenia, Guatemala, Brasil, Honduras, República Dominicana, Sudáfrica y Sri Lanka son otros importantes países en desarrollo que exportan material vegetal.

Figura 3.4 Importaciones de material vegetal por país de origen (valor en millones de dólares), 1998

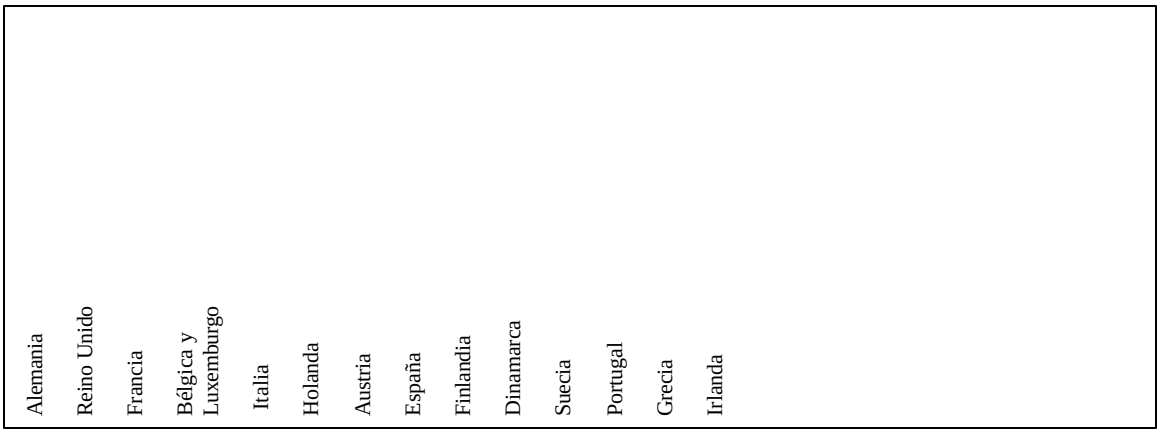


Fuente: Eurostat (1999)

PLANTAS DE EXTERIORES

El total de importaciones de plantas de exteriores (incluyendo plantas perennes) ascendió a US$217 millones en 1998. Las principales plantas para exteriores en Europa son pelagornium (geranios), viola, erica calluna, fucsias, buxus sempervirens, chamaecyparis y petunias. Alemania, Reino Unido, Francia y Bélgica son los países líderes en importaciones. En otros países de la UE, la producción interna satisface la mayor parte del consumo de plantas para exteriores.

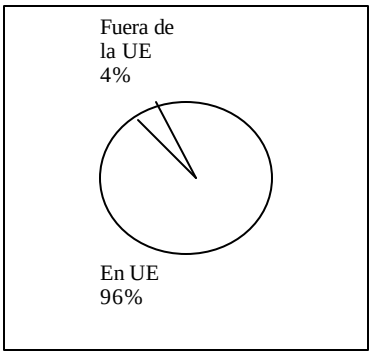
Figura 3.5 Destino de plantas importadas para interiores (valor en millones de dólares) 1996-1998



Fuente: Eurostat (1999)

Más del 96 por ciento de las importaciones a los países de la UE son abastecidas por otros países de la UE, y Holanda domina el comercio. Otros abastecedores son Italia, Alemania, Bélgica, España y Dinamarca. El lugar que ocupan los países en desarrollo es insignificante.

Figura 3.6 Importaciones de plantas para exteriores, por origen (valor proporcional) 1998



Fuente: Eurostat (1999)

PLANTAS PARA INTERIORES

El total de importaciones de plantas para interiores ascendió a más de US$ 1 billón en 1998. En términos de volumen, el incremento en el total de importaciones fue sustancial entre 1996 y 1998; en términos de valor, sin embargo, las importaciones se mantuvieron relativamente estables.

En términos de volumen, los mercados de importación para plantas de flor y follaje son casi iguales. Sin embargo, según se observa en el Cuadro 3.4, es evidente que los

exportadores de países en desarrollo están menos interesados en exportar plantas de flor que plantas de follaje, lo cual se debe a que las plantas de flor para interiores son, en general, más difíciles de manipular y transportar que las de follaje.

Cuadro 3.4 Importaciones de plantas para interiores a la UE (valor en millones de dólares, volumen en miles de toneladas), 1996 - 1998

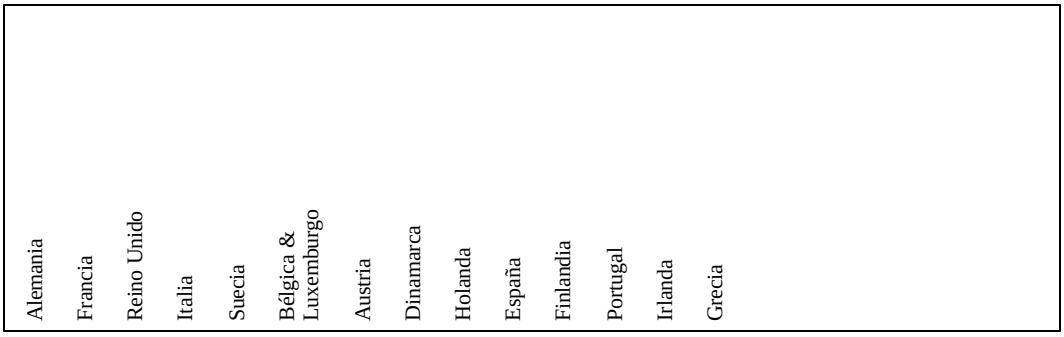
	1996		1997		1998	
	Valor	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**
Plantas para exteriores	1,256	441	1,268	493	1,269	511
Fuera de la UE	39	20	31	15	34	19
Países en desarrollo	18	10	18	10	22	14
Plantas de flor	553	203	557	239	570	259
Fuera de la UE	2	1	1	0	1	0
Países en desarrollo	0	0	0	0	0	0
Plantas de follaje	704	238	771	253	699	252
Fuera de la UE	37	19	31	15	33	18
Países en desarrollo	17	10	17	10	21	14

Fuente: Eurostat (1999)

- **PLANTAS DE FLOR**

Las importaciones europeas de plantas de flor están experimentado un crecimiento constante que ascendió a US$570 millones en 1998. Los principales países abastecedores son Holanda (US$341 millones) y Dinamarca (US$148 millones), seguidos a distancia por Bélgica (US$32 millones), Alemania (US$24 millones) e Italia (US$18 millones). No ha habido ningún cambio notable en los principales países proveedores. Mantener la calidad de plantas de flor pequeñas durante el transporte resulta pesado, sobre todo cuando hay que recorrer grandes distancias; de ahí que sean insignificantes las importaciones de plantas de flor desde otros países fuera de Europa.

Figura 3.7 Destino de plantas de flor importadas (valor en millones de dólares), 1996-1998



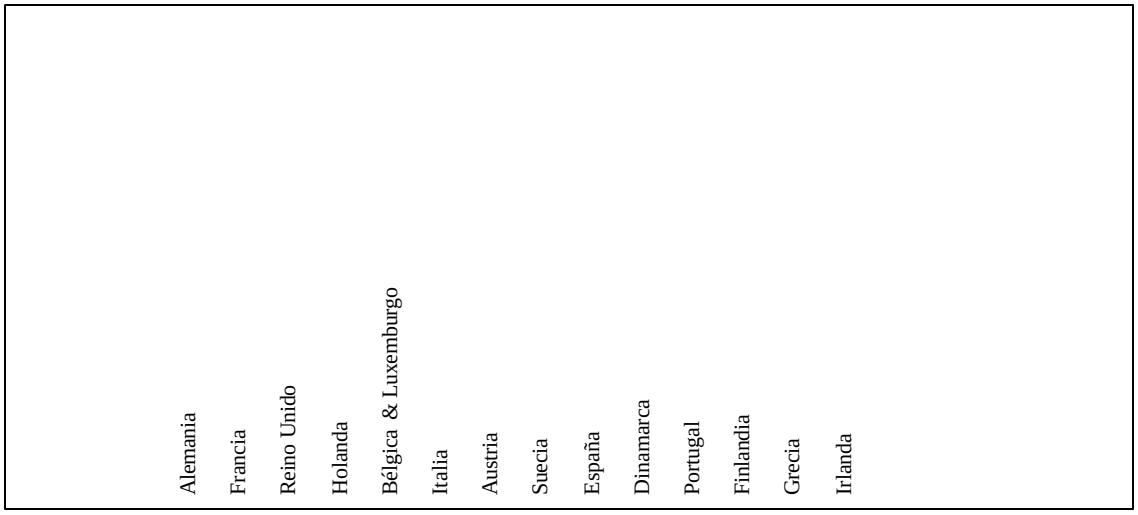
Fuente: Eurostat (1999)

- **FOLLAJE**

El grupo de productos de follaje incluye plantas grandes y su mercado meta es el de diseño de interiores. Estos productos son aclimatados, por lo general, antes de venderlos al usuario final. Las importaciones europeas de follaje no dejaron de aumentar hasta 1997. En 1998, el total de importaciones ascendió a 252 mil toneladas (estable en comparación con 1997), lo cual representó un valor total de US$69 millones. Esta cifra refleja una leve disminución de 2 por ciento en términos de valor cuando se compara con la del año anterior.

Alemania es el país líder en importaciones con alrededor del 36 por ciento del total importado por Europa. En términos de valor, las importaciones han venido declinando desde 1996, en tanto que se ha experimentado un aumento en términos de **valor (volumen???)**. Otros de los principales países importadores son Francia, Holanda y Reino Unido.

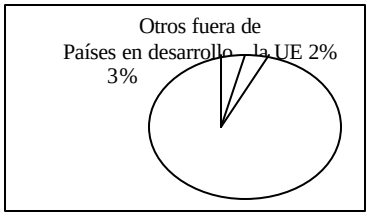
Figura 3.8 Importaciones de follaje a los estados miembros de la UE (valor en millones de dólares), 1996 – 1998.



Fuente: Eurostat (1999)

El mercado de importación está dominado por productos europeos (95 por ciento) y de Holanda en particular con el 63 por ciento en 1998. Otros países europeos que abastecen el mercado europeo son Bélgica (13 por ciento), Dinamarca (19 por ciento), Alemania (3 por ciento) e Italia (3 por ciento).

Figura 3.9 Importaciones de follaje, por origen (valor proporcional), 1998

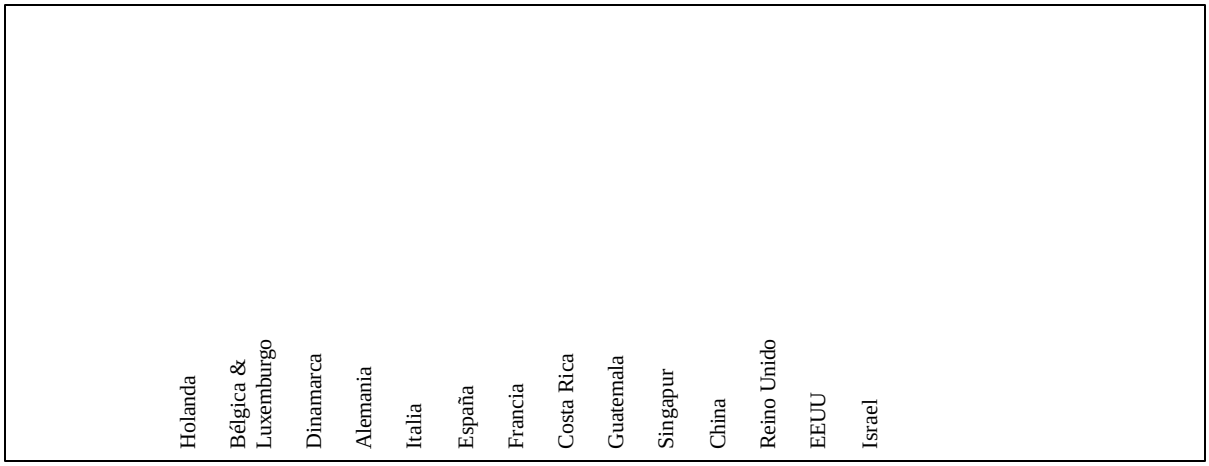


Un gran número de plantas de follaje provienen originalmente de regiones tropicales. No obstante, las importaciones directas de plantas terminadas de follaje de los países en desarrollo son bastante limitadas. Cabe señalar que los países en desarrollo exportan material vegetal como patrones de dracaena y yuca a Europa donde se les cultiva hasta que están completamente terminadas. La venta de estas plantas terminadas está incluida en las cifras de importación desde el interior de la UE.

Fuente: Eurostat (1999)

Asimismo, más de la mitad de las plantas terminadas de follaje importadas desde el exterior de la UE proviene de países en desarrollo. En 1998, las importaciones de los países en desarrollo incrementaron desde US$17 millones a US$21 millones. Los proveedores más importantes entre los países en desarrollo son Costa Rica, Guatemala y China. Estos países tienen una porción de mercado bastante estable.

Figura 3.10 Importaciones de plantas de follaje, por país de origen (valor en millones de dólares), 1998



Fuente: Eurostat (1999)

3.3.3 Función de los países en desarrollo

El Cuadro 3.5 resume la función de los países en desarrollo en lo que respecta al comercio de plantas de la UE. No cabe duda de que los países en desarrollo exportan sobre todo material vegetal y en menor escala, plantas de follaje para interiores. En 1998, el total de importaciones de los países en desarrollo ascendió a US$103 millones o 5.9 por ciento del total de importaciones de plantas de Europa. Las oportunidades para exportar esquejes con raíz parecen particularmente prometedoras porque la participación en el mercado de los países en desarrollo en lo que respecta a estos productos ha mostrado el incremento más fuerte en los últimos tres años.

Del total de plantas exportadas por países en desarrollo, Costa Rica representa el 38%; le sigue Guatemala con 10 %, Kenya 7%, Brasil 5%, China 5% y Honduras 5%. Algunos proveedores más pequeños son Repúb lica Dominicana, Sudáfrica, Sri Lanka, México, El Salvador, Uganda, Corea del Sur, Togo, Tailandia, Costa de Marfil y Cuba.

De acuerdo con datos de Eurostat, Nicaragua no abasteció de plantas a la Unión Europea en 1996 y 1997. En 1997, exportó una tonelada de plantas jóvenes con raíz por un valor de US$10,000.

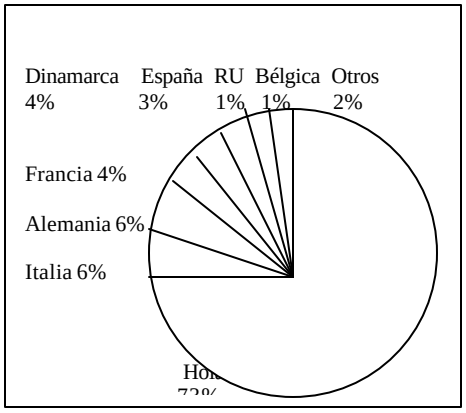
Cuadro 3.5 Importaciones a la UE provenientes de países en desarrollo (valoradas en miles de dólares, volumen en toneladas), 1996 - 1998

	1996		1997		1998		% del total de importaciones de la UE
	Valor	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**	**Valor**	**Volumen**	
Total de plantas	92,491	42,790	93,639	42,873	102,536	44,877	5.9
Plantas jóvenes	73,184	30,467	74,401	31,646	79,517	29,705	31.5
-con raíz	43,385	18,303	45,393	21,349	47,402	22,727	31.6
-sin raíz	29,799	12,164	29,008	10,297	32,115	6,978	31.3
Plantas de exteriores	1,741	2,207	1,687	814	1,340	897	0.6
- perennes	426	236	186	60	176	111	0.2
- otras	1,315	1.971	1,501	754	1,164	786	0.9
Plantas de interiores	17,566	10,116	17,550	10,413	21,680	14,275	1.7
- de flor	128	22	112	28	254	133	0.0
- follaje	17,439	10,094	17,438	10,385	21,426	14,142	3.0

Fuente: Eurostat (1999)

Figura 3.11 Países de la UE que importan plantas de países en desarrollo (valor proporcional), 1997

¿A qué países exportan sus productos los países en desarrollo? El diagrama circular muestra con claridad que la mayoría de los productos ingresan a la UE a través de Holanda (importadores, viveros mayoristas y subastas). A Holanda ingresa no menos del 73% de los productos exportados por países en desarrollo a la Unión Europea. Cabe señalar, sin embargo que una gran parte de estos productos se re-exporta a otros países de la UE. Por ejemplo, varios importadores de Holanda funcionan como proveedores de plantas jóvenes para viveros de Bélgica, Alemania y Dinamarca. No obstante, la mayoría de las plantas jóvenes importadas de países en desarrollo es utilizada por viveros holandeses para cultivar plantas terminadas.



Fuente: Eurostat (1999)

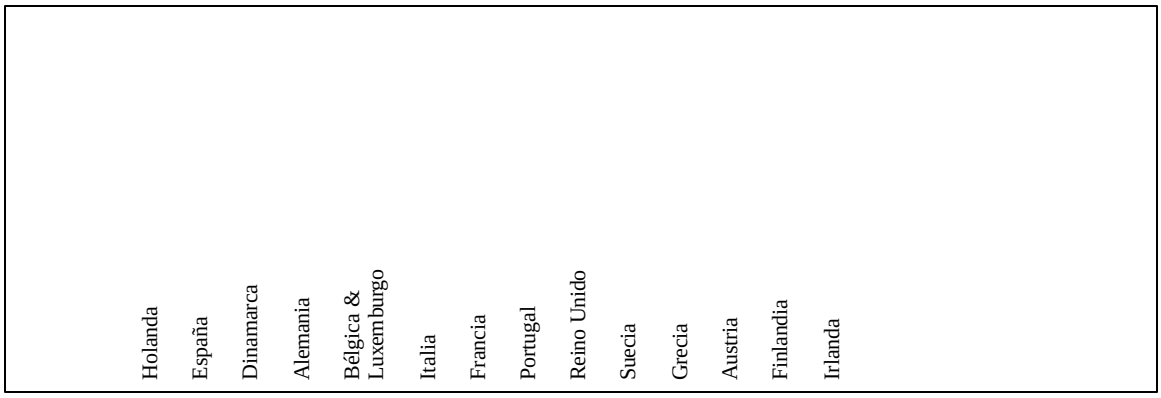
3.4 Exportaciones

En términos de volumen, las exportaciones europeas de plantas (plantas jóvenes, plantas para interiores y exteriores) han venido aumentado durante los últimos años y ascendido a 767,000 toneladas en 1998. En términos de valor, sin embargo, el total de exportaciones de plantas se estancó en cerca de US$1.9 billones. Alrededor del 86% de las exportaciones europeas está destinado a otros países de la UE.

El mercado de exportación europeo está dominado por la industria holandesa. Otros importantes países productores son Dinamarca, Bélgica, Italia, Alemania, España y Francia.

El total de exportaciones de plantas jóvenes incrementó 11% a US$210 millones en 1998. Alemania, Holanda, Francia y el Reino Unido son los principales compradores de esquejes europeos, etc. Si bien el mercado holandés de plantas jóvenes se abastece sobre todo de productores nacionales de plántulas, los viveros en Alemania, Francia y el Reino Unido también las importan de otros países europeos.

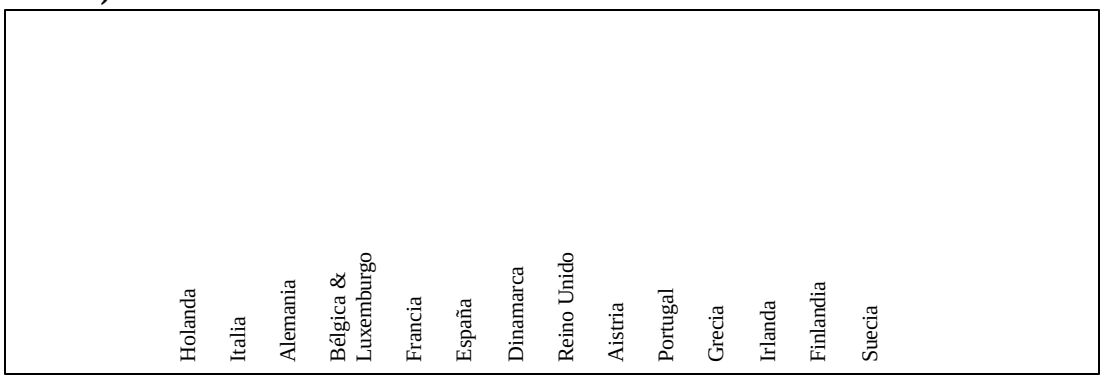
Figura 3.12 Exportaciones de plantas jóvenes de la UE (valor en miles de dólares), 1998



Fuente: Eurostat (1999)

Las exportaciones europeas de plantas para exteriores incrementaron a US$372 millones en 1998, de los cuales US$115 millones pertenecen a plantas perennes. Las plantas para exteriores son exportadas sobre todo a Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda y Suiza.

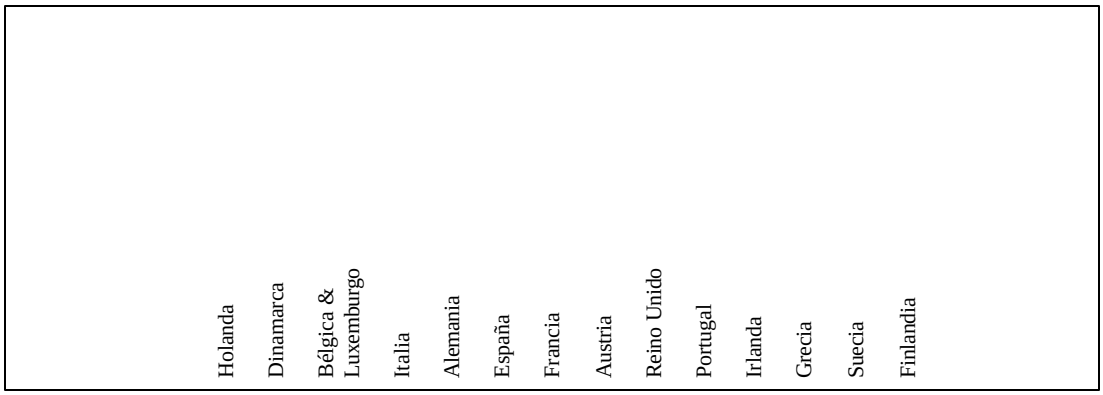
Figura 3.13 Exportaciones de la UE de plantas para exteriores (valor en miles de dólares) 1998



Fuente: Eurostat (1999)

Se observa una tendencia decreciente en el precio promedio de las exportaciones europeas de plantas para interiores. En términos de volumen, las exportaciones de plantas para interiores aumentan (516,000 toneladas en 1997). En términos de valor, no obstante, la cifra ha disminuido y ascendido a US$1.4 billones.

Figura 3.14 Exportaciones de la UE de plantas para interiores (valor en miles de dólares), 1998



Fuente: Eurostat (1999)

3.5 Estructura de comercio

Al observar la estructura de comercio, es preciso estar consciente de que cada grupo de productores descrito en este estudio de mercado, p. Ej material de plantas jóvenes (para flores de corte y plantas en maceta) y plantas terminadas (pequeñas de flor o grandes de follaje), se caracteriza por una estructura propia. Lo más probable es que el importador de plantas grandes para fines de paisajismo no sea la misma persona que importa esquejes.

Aun cuando al observar el grupo de productos de material de plantas jóvenes, sea evidente que el comercio de plantas jóvenes en maceta tiene una estructura comercial diferente de la que tiene el material de flor de corte o cultivos de tejido, las compañías europeas que producen material de flor de corte se especializan a menudo en una determinada flor. En el caso de plantas jóvenes en maceta, sin embargo, muchos productores también son proveedores de un amplio paquete de productos.

NIVEL DE MAYOREO

El comercio de mayoreo se ha ido concentrando cada vez más. Se puede reconocer con claridad esta fuerte tendencia en el comercio europeo hacia la **concentración** y a pensar y operar en "líneas directas". Las compañías de más rápido crecimiento son las que trabajan con supermercados. El método de líneas de comercio directo entre productores / exportadores y los minoristas está erosionando parcialmente la función de los importadores especializados en algunos países europeos, lo cual los ha llevado a funcionar en parte como proveedores de servicios de logística, control de calidad y coordinación del flujo de plantas. En general, los importadores aún desempeñan una función individual y específica en la cadena por la sólida relación que acostumbran mantener con sus proveedores y por su importancia en el comercio de un amplio paquete de productos. En varios países de Europa, son los supermercados los que determinan el crecimiento en la venta de flores y plantas.

- **Subastas**

Las subastas son mercados creados, en general, por los productores de la UE para comercializar sus productos. La mayor parte de las subastas en Europa, alrededor de 15, están ubicadas en Holanda donde se originó el sistema de subasta. Otros países como Bélgica, Dinamarca, Alemania y Francia también utilizan este sistema, aunque en comparación su importancia para el comercio internacional es muy pequeña.

Las subastas, en particular en Holanda, desempeñan una función de pivote alrededor del cual gira el comercio internacional de flores y plantas. Funcionan como mecanismos de fijación de precios para el comercio al concentrar la oferta y la demanda, y se han convertido en un centro principal de distribución de productos nacionales y extranjeros para los mercados europeos. La subasta VBA en Aalsmeer en Holanda es la subasta más grande del mundo. La VBA tiene una porción de mercado de 45% en el comercio de flores en Holanda, 10% en Europa y 5% en el mundo.

Cuadro 3.5 Volumen de ventas (plantas de maceta y jardín) de las subastas holandesas (en millones de euros), 1998 - 1999

	Millones de euros 1998	Millones de euros 1999	Cambio de % 98 / 99
Bloemenveiling* Aalsmer	448	455	+1.6
Bloemenveiling Hollanda	380	406	+6.8
Bloemenveiling Zuidoost-Nederland	24	29	+25
Bloemenveiling Oost Nederland	23	25	+9.8
Bloemenveiling Eelde	20	21	+4.4
Bloemenveiling Flora	14	13	+6.7
Bloemenveiling Vleuten	7	8	+13
Total	916	957	+4.5

Fuente: Consejo de Flores de Holanda (1998)
*Bloemenveiling = subasta de flores

Aparte de los productos que abastecen los productores nacionales, las subastas comercian con productos extranjeros. Durante los períodos en que la selección de plantas y flores nacionales es menos variada, los productos extranjeros garantizan que la oferta sea tan amplia como siempre.

Los centros de subasta utilizan varios métodos para vender productos a los comerciantes. Uno de los principales es el reloj; otro método se conoce como mediación y se adopta en especial para el comercio de plantas. Los productores le hacen saber al centro de subasta con anticipación los precios que desean recibir por sus productos, luego de lo cual el centro se comunica con los comerciantes, quienes aceptan o rechazan estos precios. De este modo el productor se ve obligado a veces a ajustar el precio solicitado.

Las 10 plantas más populares en las subastas holandesas en 1999

		millones de euros	cambio % 98 /99
1.	Ficus	45	-6.9
2.	Kalanchoe	31	+4.7
3.	Phalaenopsis	31	+28.9
4.	Dracaena	28	-4.0
5.	Dendranthema	26	+10.2
6.	Hedera	23	-1.1
7.	Spathiphyllum	20	+6.9
8.	Begonia	18	-4.6
9.	Hydrangea Macrophylla	18	+1.0
10.	Rosa	17	+11.0

Fuente: VBN (2000)

Las 10 plantas de follaje más populares en las subastas holandesas en 1999

		millones de euros	cambio % 98 /99
1.	Ficus	45	-6.9
2.	Dracaena	28	-4.0
3.	Hedera	23	-1.1
4.	Yucca	11	-2.8
5.	Areca	10	+3.4
6.	Calathea	10	-1.1
7.	Nephrolepis	8	-11.2
8.	Kentia	8	+1.4
9.	Schefflera	8	-1.5
10.	Dieffenbachia	7	-4.1

Fuente: VBN (2000)

Tele-subastas e información de subastas son nuevas modalidades que se utilizan en la actualidad. Con las tele-subastas ya no es necesario pasar los lotes en carretillas ante el reloj durante la subasta; ahora los compradores pueden verlos a través de grandes pantallas colocadas frente al reloj. La información de subastas consiste en un sistema electrónico que permite al exportador y cliente conectarse por computadora con el centro para saber cuál es la oferta desde el hogar y en el extranjero un día antes de la subasta. Todos los lotes en venta deben ser grabados primero en video.

Al igual que con las 10 plantas de follaje más populares, hay 10 variedades favoritas de palmeras y cabe esperar que las palmeras en maceta se hagan aún más populares. Las personas más jóvenes en particular compran más palmeras; el 60% de este grupo meta prefiere palmeras a cualquier otra planta de flor o de follaje porque las consideran atractivas, decorativas, duraderas y fáciles de mantener.

Hoy en día hay disponibilidad de palmeras todo el año y muchas especies han sido introducidas como plantas en maceta.

Muchos comerciantes que compran productos en los centros de subasta tienen sus propias oficinas / locales allí mismo.

Las 10 variedades de palmeras más vendidas
Total de ventas en 1999: 33.5 millones de euros

	Porción % en total de ventas
1. Areca (Chrysalydocarpus Lutescens)	32.0
2. Howeia (Kentia)	23.0
3. Cycas	13.4
4. Chamaedorea elegans	11.6
5. Phoenix (canariensis & roebelenii)	7.6
6. Livistona rotondifolia	3.8
7. Cocus nucifera	2.8
8. Ravennea rivularis	2.1
9. Mascarena verschaffeltii	1.5
10. Caryota mitis	0.9
11. Otras variedades	1.3

Fuente: VBN (2000)

Pueden alquilar un espacio para procesar todas las flores y plantas que hayan comprado y prepararlas para su despacho.

MERCADO MINORISTA

Las porciones de mercado en el comercio al por menor varían mucho entre países. En todos los países (salvo en el Reino Unido), la fuente principal de plantas en maceta son las floristerías. En Suecia, Dinamarca, Reino Unido, Finlandia, Alemania y Austria, los almacenes con tiendas especializadas ocupan un lugar importante en el comercio al por menor cuya importancia, al igual que con los supermercados y centros de jardinería tiende a aumentar.

Cuadro 3.7 Porciones de mercado en el comercio minorista

	Año	Floristería	Mercados (calle)	Centros de jardinería / productores	Almacenes c/ tiendas especializadas	Otros
Austria	1996	39	2	28	25	5
Bélgica	1996	56	18	15	14	6
Dinamarca	1993	20		3	54	23
Finlandia	1995	30	13	22	30	5
Francia	1996	45	9	25	16	5
Alemania	1996	42	4	25	17	12
Italia	1993	50	15	25	10	
España	1992	45	20	20	15	
Suecia	1992	32	7	9	49	3
Holanda	1996	50	21	11	15	2
Reino Unido	1996	12	6	20	34	28

Fuente: Consejo de Flores de Holanda (1997)

Capítulo 4 Acceso al mercado de la Unión Europea

4.1 Aspectos reglamentarios

REQUISITOS FITOSANITARIOS

Desde 1993, el acceso de plantas ornamentales a varios países de la UE ha estado sujeto a prescripciones fitosanitarias comunes de acuerdo con la Directiva 77 / 93. Diseñadas para proteger el territorio de la UE de la introducción de organismos perjudiciales, estas prescripciones ayudan a mejorar la calidad de los productos de exportación. El cumplimiento con estas prescripciones es esencial para acceder al mercado.

Las prescripciones fitosanitarias definen cuatro categorías de artículos:

1. Organismos perjudiciales, conocidos como "sujetos a cuarentena", cuya introducción está prohibida.

- **Organismos sujetos a cuarentena: introducción estrictamente prohibida en todo el territorio europeo o en ciertas zonas protegidas**

Insectos, arácnidos y nematodos: se encuentran con mayor frecuencia en plantas ornamentales.
Bemisia tabaci → vector **a**liblancos de varios virus;
Helicoverpa armigera (= Heliothis armigera) → gusano gris, en las plantas;
Thrips palmi → insectos con aguijón; riesgo de encontrar en orquídeas y ficus;
Liriomyza trifolii → insectos barrenadores; riesgo de encontrar en crisantemos;
Spodoptera littoralis → gusano gris, larva que se alimenta de la planta; riesgo de encontrar en claveles.

- **Organismos perjudiciales cuya introducción y diseminación está prohibida en Europa si está presente en plantas:**

Insectos, arácnidos y nematodos: *Radopholus citrophilu* (nematodo) en araceas, marantaceas, musaceas, strelitzias con raíces o sustrato adherido.
Bacteria: *Erwinia chrysanthemi var dianthicola, pseudomonas caryophyllin* en plántulas de dianthus.
Hongos: *Fusarium oxysporum* en plántulas Phoenix spp, *Didymella ligulicola, Puccinia horiana* en plántulas de crisantemo, *Phialophora cinerenscens* en plántulas de dianthus.
Virus: virus *cadang-cadang* en plántulas de palmae que no proviene de ningún país de la UE. Viroide de la deformación del crisantemo. Virus del bronceado del tomate (TSWV) en crisantemos, etc.

2. Plantas de productos vegetales cuya introducción está estrictamente prohibida en Europa o en ciertas zonas protegidas:

Plantas de cítricos y sus híbridos provenientes de terceros países (salvo fruta y semilla). Medio de cultivo y tierra aislada, excepto si está compuesta exclusivamente de turba.

3. Plantas y otros productos (incluso sustratos y materiales de embalaje) sujetos al cumplimiento de requisitos específicos:

Sustratos adheridos a las plantas están autorizados siempre y cuando se observe oficialmente:

a. que en el momento de sembrar, el medio de cultivo
- no tenía tierra ni material orgánico, o
- no tenía insectos perjudiciales ni nematodos y se había sometido a inspección o tratamiento térmico adecuado, o fumigación para garantizar que no contenía ningún otro organismo perjudicial

y

b. que desde la siembra
- se han adoptado las medidas apropiadas para garantizar que el medio de cultivo ha permanecido libre de organismos perjudiciales, o
- durante las dos semanas antes de despacharlas, a las plantas se les quitó su medio de cultivo sacudiéndolas de modo que sólo conservaran la cantidad necesaria para mantenerlas vivas durante el transporte y, en caso de transportarlas, que el medio de cultivo utilizado cumple a cabalidad con los requisitos incluidos en el punto anterior a.

Otros productos sujetos a inspecciones especiales (deben estar libres de ciertos organismos perjudiciales):
Crisantemos, claveles (flores de corte y plantas), ficus, palmae, bonsai, euphorbia pulcherrima, plantas provenientes de países infestados con thrips palmi.

4. Plantas sujetas a inspecciones de exportación y certificado fitosanitario:

- todas las plantas en maceta y esquejes para transplantar.

De ahí que se deba tomar en cuenta que todas las plantas en maceta importadas por la UE están sujetas a la presentación de un certificado fitosanitario. Si usted exporta plantas, asegúrese de no usar ningún producto vegetal prohibido en las mismas como corteza de conífera o cuñas de plantas.

Controles

Los artículos que deban pasar por aduana son revisados en el puerto de entrada por el Servicio Nacional de Cuarentena. Estos controles, ya sean sistemáticos o al azar, están relacionados con los documentos que acompañan el embarque y la posible presencia de organismos perjudiciales que deben someterse a cuarentena.

Un certificado fitosanitario firmado por el Servicio de Cuarentena del país exportador es un documento oficial que responsabiliza al signatario por su país y garantiza que el producto llene las condiciones exigidas. Se examina a la llegada y tiene que haber sido llenado con gran atención.

- *En los primeros seis meses de 1996, el 28 por ciento de los productos vegetales interceptados tuvo como causa la ausencia de un certificado fitosanitario o un certificado incompleto o incorrecto.*
- *La presencia aunque sea de un solo organismo perjudicial que deba someterse a cuarentena significa que se impedirá el ingreso de todo el lote contaminado.*
- *Si surgen problemas de plagas, se acostumbra incinerar los productos.*
- *Los costos de destrucción se cargan al transportista o al importador, quien., a su vez, suele cargarlos al exportador.*

¿Cómo prevenir los problemas?

→ Inspeccionar las flores y plantas antes de despacharlas para verificar la ausencia de plagas sujetas a cuarentena, en particular con plantas que son huéspedes potenciales de esas plagas. Esta inspección puede estar acompañada de tratamientos específicos para ciertas plantas a fin de reducir riesgos.

→ Estar al tanto de las regulaciones. Se puede agregar o quitar de las listas algunos organismos perjudiciales o nuevas plantas en cualquier momento. Incluso, los estados miembros pueden adoptar medidas de protección provisionales en contra de países que son y no son miembros de la Unión en caso de algún riesgo fitosanitario en particular (requisito especial hasta septiembre de 1996: *thrips palmi* en ficus de Holanda).

Por tanto, es necesario estar al tanto de las actualizaciones periódicas de las regulaciones. Por lo general, se mantiene al tanto de las regulaciones europeas a los operadores internacionales. Las listas oficiales deben darse a conocer a los servicios de cuarentena de todos los países exportadores. Para información se puede poner en contacto con su transportista, quien debe conocer las regulaciones de los países de

destino. Asimismo, los agregados de las embajadas también mantienen los textos oficiales de sus países.

→ Prevenir el riesgo de contaminación. Las revisiones antes de la salida no pueden por sí solas resolver problemas de calidad fitosanitaria. El monitoreo técnico de los cultivos y las medidas apropiadas para prevenir y combatir la contaminación constituyen verdaderas soluciones para prevenir problemas de exportación de carácter fitosanitario.
Los exportadores deberían contar con servicios públicos eficientes en este sentido para beneficiarse de una red de control técnico en la realización de las siguientes tareas:

De servicios de extensión:
- asesoría a los productores;
- mejora de inspecciones de cultivos para identificar mejor los organismos perjudiciales, en particular plagas de cuarentena;
- improvisación de selección y uso de productos para tratamiento.

De servicios de cuarentena
- control de exportaciones de acuerdo con lo estipulado en los países de destino;
- control de importaciones y protección del territorio en lo que respecta a la introducción de nuevos organismos dañinos;
- introducción de procedimientos para la aprobación de productos de tratamiento y autorización al minorista para su territorio.

Los exportadores en busca de información detallada sobre regulaciones fitosanitarias específicas son remitidos a sus institutos nacionales fitosanitarios o de salud vegetal. Si fuera necesario obtener más información, se recomienda acudir a las filiales nacionales de las organizaciones o instituciones fitosanitarias de Europa.

CITES

La Convención Internacional sobre el Comercio de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) impone restricciones al comercio internacional con el fin de proteger a los animales y especies vegetales en peligro de extinción. CITES prohibe que los estados signatarios comercien con especies en grave peligro de extinción. Sin embargo, es permitido el comercio internacional de especies (vulnerables) que no se encuentran en grave peligro de extinción, aunque se tenga que cumplir con una serie de condiciones. Se permite la importación y exportación de ciertos especímenes de especies protegidas sólo si se cuenta con los documentos que exige CITES. Las instituciones responsables entregarán estos documentos sólo en condiciones específicas. Las regulaciones de CITES no se aplican a las plantas propagadas artificialmente.

Dos regulaciones de la UE han estado vigentes desde el 1º de enero de 1984 con el fin de que la aplicación de CITES sea uniforme en todos los estados miembros de la UE. Estas

regulaciones consisten en medidas de protección más fuertes que las descritas en CITES, incluyen mayor número de especies en la lista de las que corren peligro de extinción e imponen requisitos de importación adicionales para determinadas especies.

Para mayor información relacionada con CITES, remítase también a "Exploración ambiental rápida de flores de corte y plantas" de CBI.

REGULACIONES PARA LOS CULTIVADORES (UPOV)

La diversificación de variedades ofrecidas en el mercado se hace mediante la creación y selección de nuevas variedades de plantas. Asimismo, se ha mejorado el rendimiento técnico de algunas variedades en términos de producción, tamaño, apariencia, resistencia a enfermedades y adaptación a distintas condiciones climáticas y agrícolas. En este sentido, la industria se ve beneficiada por el trabajo del cultivador al ofrecer material vegetal productivo a los productores y dinamizar el mercado con la introducción constante de nuevos productos.

Se ha establecido varios marcos de protección para nuevas variedades de plantas:

1. ***Los países que pertenecen a UPOV: certificados para nuevas variedades (COVs)***
   UPOV (Unión Internacional para la Protección de Obtenciones Vegetales) es un grupo de 30 países que operan de acuerdo con los principios de la Convención UPOV celebrada en París en 1961 (revisada en 1972, 1979 y 1991). La sede de esta organización intergubernamental está ubicada en Ginebra (Suiza). El propósito de la Convención UPOV es garantizar que los estados miembros de la Unión reconozcan los logros de los cultivadores de nuevas variedades de plantas y les otorguen derechos exclusivos de propiedad sobre la base de una serie de pautas estándar claramente definidas.

   Para tener derecho a protección, las variedades tienen que ser:
   - distintas de las variedades existentes y conocidas comúnmente;
   - lo suficientemente homogéneas;
   - estables y
   - nuevas en el sentido de que no deben haber sido comercializadas antes de determinadas fechas establecidas en relación con la fecha de aplicación de la protección.

   Al igual que con los derechos de propiedad intelectual, los derechos que se otorgan a los cultivadores de plantas tienen un plazo definido, después del cual las variedades protegidas pasan a ser del dominio público. Los derechos también están sujetos a controles, en interés del público, para prevenir cualquier abuso posible.

   Asimismo, es importante señalar que la autorización del cultivador que posee los derechos sobre una planta no es necesario si su variedad es utilizada para fines de investigación, lo cual incluye su uso en el cultivo de otras variedades nuevas.

Se puede encontrar información sobre el desarrollo de las leyes de protección de las variedades vegetales en todo el mundo en la publicación de UPOV No. 438(E) *"Protección de obtenciones vegetales"*.

El Anexo 2 incluye la dirección de la sede y lista de estados miembros de UPOV.

2. Ámbito europeo: regulación comunitaria aplicable en los 15 estados miembros de la UE que s transmite a la Convención UPOV y establece un Certificado Europeo de Obtención Vegetal.

3. Otras formas de protección: patentes, marcas registradas y acuerdos de licencia

Patentes: La regla TRIPS (Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual Ligados con el Comercio) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) estipula que los países miembros deben prever disposiciones para la protección de variedades en su territorio. Este texto permite escoger entre unirse a la UPOV y utilizar patentes.

Marcas registradas: Desde el 1º de abril de 1994, los cultivadores han podido solicitar marcas registradas en Europa., que éstos y las compañías que pagan por usar licencias pueden utilizar. Las marcas registradas pueden durar más que los derechos de protección, los que están limitados a 25 años.

Licencias: Un cultivador puede tomar la decisión de confiar la producción de una variedad protegida a compañías "con licencia". Luego debe confiar el material de comercialización al multiplicador, al cual se le pide que identifique las plantas por sus nombres y marcas registradas. Las licencias pueden ser exclusivas o no; cuando se trata de licencias no exclusivas, varias compañías pueden proteger una misma variedad.

TARIFAS Y CUOTAS

En general, todos los bienes que ingresan a la UE están sujetos a derechos de importación las condiciones de comercio exterior en la Unión Europea están determinados en su mayoría por regulaciones de la UE. Las tarifas dependen de:

- país de origen;
- producto;
- período.

A fin de apoyar las exportaciones de los países en desarrollo, la UE trabajo bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (GSP). Bajo este plan de la UE, las importaciones de diversos países en desarrollo son admitidos a tarifas e importaciones reducidas y las importaciones de determinados países son admitidas sin tarifa. Asimismo, se puede decir que, por lo general, bajo los Acuerdos Lomé, los países ACP y países y territorios de ultramar tienen derecho a no pagar impuestos.

Los resultados de la ronda de Uruguay y la tendencia general hacia la liberación del comercio mundial, hicieron que fuera necesario reconsiderar el Sistema de Preferencias Generalizadas SGP. La reducción de las barreras de comercio significaría la erosión de la ventaja relativa de las preferencias otorgadas a los países en desarrollo. Se requería por tanto de SPG revisado de manera que fue introducido un plan preferencial renovado el 1º de enero de 1995.

La Comisión de la UE ha establecido un nuevo plan de derechos preferenciales para el período 1999-2001. Este nuevo plan fue formalmente publicado bajo la Regulación EC 2820 / 98 en el Periódico Oficial No. L 357 y aplica también a los productos florícolas.

Cuadro 4.1 Tarifas de importación de la Unión Europea (como porcentaje del valor CIF), sin impuestos e IVA

Código HS	Descripción	Derechos de aduana (%)	
		Convencionales	Países en desarrollo (incl. Nicaragua)
	Plantas jóvenes		
0602 10 90	Esquejes y pies sin raíz (incl. enredaderas)	4	0
0602 90 70	Esquejes con raíz y plantas jóvenes (excl. cactus)	8.3	0
	Plantas para exteriores		
0602 90 51	plantas perennes	8.3	0
0602 90 59	otras plantas para exteriores	8.3	0
	Plantas para interiores		
0602 90 91	plantas de flor (excl. cactus)	6.5	0
0602 90 99	plantas de follaje	6.5	0
0602 30	**Rododendros y azaleas**	8.3	0
0602 40	**Rosas**	8.3	0

- Derechos de aduana especificados son aplicables a varios países en desarrollo (véase Anexo 4 de Regulación 2820 / 98 / EC). Se debe proporcionar un formulario A o EUR I en caso de que sea aplicable una tarifa y el exportador en un país en desarrollo desea beneficiarse de la tarifa GSP.

Fuente: Sitio Internet de la aduana holandesa: www. Douane.nl/tarif-nl, noviembre 2000

IVA

Todas las fronteras fiscales desaparecieron en la UE en enero de 1993. La UE decidió en ese momento que toda tasa IVA (impuesto sobre el consumo) para productos florícolas debía estar armonizada a un alto nivel. Se propuso establecer un nivel mínimo de 14% en 1997. Sin embargo, a muchos países, en particular aquellos países con una producción

nacional significativa, les gustaría ver la horticultura ornamental clasificada como agricultura y, por tanto, con un impuesto IVA más bajo.

Impuestos IVA (%) generalmente aplicados a plantas en maceta en los estados miembros de la UE, a partir del 1º de mayo de 2000					
Austria	10	Alemania	7	Portugal	12
Bélgica	6	Grecia	8	España	7
Dinamarca	25	Irlanda	12.5	Suecia	25
Finlandia	22	Italia	10	Holanda	6
Francia	5.5	Luxemburgo	6	Reino Unido	17.5

Fuente: Ministerio de Finanzas de Holanda (2000)

4.2 Requisitos y especificaciones de calidad

Durante la última década, las organizaciones que comercian con plantas ornamentales dirigidas por el VBN (la organización de subastas holandesas) han estado muy activas en lograr mayor uniformidad en la escala de flores de corte y plantas.

Desde 1953, las subastas han dictado reglas muy estrictas para el abastecimiento de plantas y palmeras ornamentales al sistema de subasta, sobre todo para el reloj.

Cabe señalar que estas reglas no aplican necesariamente a pedidos especiales, a través de la mediación u órdenes directas, sin interferencia de la subasta. Sin embargo, es aconsejable tratar de satisfacer estas demandas tanto como sea posible, pues siempre podría producirse una situación en la que es necesaria una subasta para comercializar el producto.

Las exigencias mínimas son:

- las macetas deben estar llenas con buen medio de cultivo, mínimo 90% llenas;
- las macetas deben estar limpias; ninguna parte del medio de cultivo debe colgar por encima de las macetas;
- el medio de cultivo debe tener suficiente humedad;
- no debe haber ninguna hierba en el medio de cultivo;
- la base de la raíz debe mostrar raíces nuevas y activas, rodeadas de medio fresco;
- las palmeras importadas a la UE tienen que transplantarse a macetas más grandes con nuevo medio de cultivo cuando son vendidas a través del reloj de subasta.

Normas de calidad para grado A-1

- las plantas tienen que estar 100% libres de cualquier parásito animal o vegetal (0 tolerancia);
- las plantas tienen que estar 95% libres de cualquier residuo, interrupciones de crecimiento, daño mecánico, partes de follaje muertas o en proceso de morir ;
- las plantas deben estar firmemente erguidas en la maceta (no inclinadas) y tiene que haber una relación de equilibrio entre la maceta y la altura y follaje de la planta; por ejemplo, la altura total de la areca en una maceta de 25cm debe ser como mínimo 110 cm y máximo 150 cm;
- las plantas deben tener un excelente color verde;

- las plantas necesitan endurecerse.

¡¡¡Las especificaciones anteriores son esenciales para obtener el mejor precio posible!!!

4.3 Envío y aclimatación

Antes de cargar las plantas en un contenedor refrigerado de 40 pies, debe llevarse a cabo un control de calidad de tal forma que sólo las plantas que llenan los requisitos y especificaciones sean preparadas para embalaje.

Veinticuatro horas antes de cargar las macetas, éstas deben remojarse con agua de forma que no se deshidraten durante el viaje; sin embargo el follaje debe estar absolutamente seco para no correr el riesgo de desarrollar manchas en las hojas o que éstas se pudran.

La mejor temperatura durante el viaje marítimo ha demostrado ser de 16 ° Celsius, con un cambio de aire de 75% por día.
Las plantas no entraran de lleno en un estado aletargado (que crearía demasiados problemas después de su llegada), pero el nivel de asimilación será muy bajo.

La caída de la temperatura exterior causará condensación en el contenedor (15 ° C). Es de suma importancia quitar los tapones del contenedor y que esté abierta la ventilación del contenedor.

Es necesario que el generador del contenedor esté funcionando durante el proceso de carga para reducir el efecto de la temperatura en las plantas.

Desde el momento de salida de puerto Limón (Costa Rica) a Rotterdam, tomará 14 días; como máximo se debe empezar el proceso de carga 48 horas antes de la salida del barco. Es crucial para la calidad que el tiempo de tránsito a la llegada sea lo más corto posible.

Se requiere los siguientes documentos para la importación de plantas a la UE:

- factura comercial;
- certificado fitosanitario;
- certificado de origen;
- conocimiento de embarque.

Después de la llegada del barco, el contenedor puede ser entregado a domicilio al importador en un plazo de 6 – 12 horas si se ha cumplido con todas las formalidades del caso.

Se acostumbra que el importador utilice los servicios de un agente en puerto que se ocupe del papeleo en aduana y del transporte al sitio donde está el importador. Es necesario que el importador reciba los papeles antes mencionados por DHL con una semana de anticipación a la llegada del barco.

El importador experimentado se asegurará de que el contenedor sea descargado inmediatamente después de su llegada. Las plantas deben ser desempacadas y colocadas en un vivero de clima controlado, de preferencia en un piso de concreto con calefacción para que el follaje en la parte de abajo también seque con rapidez. De ser necesario, se regará y fertilizará las macetas.

Según la variedad de plantas de que se trate, tomará cerca de 2 o 3 meses antes de que se reacondicionen y estén listas para ingresar al mercado. Este proceso de aclimatación es necesario para reactivar la asimilación y producción de nuevas raíces en el nuevo medio y en una maceta más grande.

4.4 Términos de comercio

4.4.1 El contrato

Un contrato no es necesariamente un documento. Si las dos partes llegan a un acuerdo verbal, este acuerdo constituye un contrato de acuerdo con la mayoría de leyes en Europa. Sin embargo, el acuerdo debe ser confirmado por escrito puesto que cuando el contrato es verbal es muy difícil demostrar que se ha establecido un acuerdo sobre algo en particular.

El Contrato

Aspectos que debe mencionar el contrato:

1. Las partes del contrato: el vendedor, el comprador, el corredor y / o agente de exportación / importación. Asegúrese de que los nombres y direcciones estén escritos correctamente.
2. El producto, precio y calidad del producto deben especificarse con suficiente detalle para evitar cualquier malentendido.
3. Por supuesto que es necesario indicar las cantidades. Si el comprador y vendedor dan su aprobación a una cantidad más o menos igual a la acordada, esto debe mencionarse específicamente.
4. Los términos de entrega deben establecerse de acuerdo con la descripción de los Incoterms 2000 (véase www.iccwbo.org/home/incoterms/the_thirteen_incoterms.asp).
5. Los términos de pago deben expresarse en detalle.
6. El tiempo de entrega es una información vital que deben acordar el vendedor y comprador.
7. Los detalles del embalaje, incluso las medidas y pesos.
8. Si una de las partes ha negociado condiciones especiales, debe mencionarse en el contrato.
9. ¿Qué hacer si las dos partes entran en desacuerdo? ¿A que tribunal / distrito de arbitraje recurrirán?

- En Europa se toma muy en serio todo contrato, al igual que en EEUU y Japón. Un contrato es de vital importancia en caso de cualquier desacuerdo.

No obstante, en el práctica algunas ventas se llevan a cabo en el marco de un "acuerdo de caballeros". Después de una visita personal o incluso por teléfono, una vez establecida la relación comercial y la confianza mutua, las dos partes llegan a un acuerdo verbal sobre un producto, cantidad, calidad, precio, fecha de entrega y otras condiciones de venta.

Las relaciones comerciales entre exportador e importador están basadas en la confianza y sólo pueden establecerse si se llenan las expectativas del importador. Si un importador encuentra que las plantas entregadas no llenan sus expectativas, la relación de negocios con el exportador se verá afectada de inmediato. Esto perjudicará una relación que podría haber sido duradera. Las quejas más comunes son:

- no se cumplió con la fecha de entrega;
- no se cumplió con las cantidades acordadas;
- problemas de pago y, sobre todo,
- no se llenaron los requisitos de calidad del mercado europeo.

4.4. Métodos de pago y términos de entrega

La determinación de las condiciones de pago cuando se trata de una transacción normal de exportación es parte del paquete de negociaciones entre vendedor y comprador. Las dos partes tienen intereses más o menos opuestos. El vendedor desea tener la garantía más amplia posible de cobertura financiera de los bienes que proveerá de acuerdo con el contrato de venta. El comprador, por su parte, desea asegurarse de la disponibilidad, cantidad, calidad y continuidad de los productos que compra antes de pagar el precio acordado.

Métodos generales y términos de pago

Pago sin garantía escrita
Es el método más común y se emplea cuando ambas partes se conocen bien. El proceso es rápido y confiable según la reputación crediticia del importador. El banco lleva a cabo las transacciones a través de un rápido sistema de datos electrónico y los costos de transferencia no son muy altos.

Documentos contra pago (D / P)
Conocidos también como pago contra documentos (CAD). El comprador toma posesión de los bienes sólo después del pago. Aunque este método no es muy popular, es muy seguro y los costos ascienden a **uno por mil**.

Carta de crédito (LC)
Con frecuencia se utiliza la carta de crédito irrevocable al principio de una relación comercial, cuando importador y exportador no se conocen muy bien todavía. La carta de crédito es irrevocable; debe ser confirmada por el banco y siempre se pagará. Los costos son más altos en comparación con el método D / P, a saber, cinco por mil. Este método se utiliza mucho en la UE cuando se realizan transacciones con exportadores fuera de Europa.

Garantía bancaria
El banco del comprador presentará una garantía bancaria por la cantidad de la factura.

Cheques
Los cheques garantizados por el banco, por lo general, no constituyen un problema, aunque hacerlos efectivo puede tomar cierto tiempo, hasta seis semanas. No todos los cheques personales son aceptados.

Pago sobre la base de consignación
Pago sobre la base de consignación se utiliza sobre todo en el comercio de productos perecederos. Los productos son vendidos a un precio predeterminado después de que la persona (Compañía General de Superintendencia –GSC) nombrada arbitrariamente por las partes haya revisado la cantidad, calidad y otros aspectos del producto en el momento de aceptación / venta. Si los productos no llenan las condiciones del contrato, por lo general se ajustan los precios. Se utiliza una cuenta abierta para hacer el pago después de 14 días de la fecha de aceptación / venta.

En la mayoría de los otros sectores, el método de pago más popular para comerciantes novatos es la Carta de Crédito irrevocable y luego el D / P. Sin embargo, por tratarse de relaciones comerciales que muchas veces son duraderas y sobre la base de la confianza, el método de pago más común en el comercio de floricultura es el de pagos limpios. En general, el pago se lleva a cabo 30 días / 4 semanas después de la entrega de las plantas. Sin embargo, es preciso prestar atención cuando se utilice el método de pagos limpios porque suelen ser un punto de partida de fricciones si el importador no es totalmente confiable.

Términos de entrega más comunes

- **FOB** (libre a bordo): el comprador gestiona el transporte y seguro. FOB debe especificar el puerto de salid.
- **CFR** (costo y flete): el exportador paga el flete; el comprador gestiona el seguro.
- **CIF** (costo, seguro y flete): el exportador paga el flete y el seguro.

4.5 Promoción

4.5.1 Ferias comerciales

La participación en una feria de comercio especializada en el exterior puede ser un instrumento muy eficiente de comunicación con un mercado. Facilita la promoción de los productos más que cualquier otro instrumento publicitario, por ejemplo a través del contacto personal, una presentación tridimensional de los productos y la presencia e interés de clientes potenciales. En muchos países de la Unión Europea, se organizan ferias comerciales de floricultura .

El cuadro que sigue muestra las ferias comerciales más importantes para los comerciantes de plantas y material de plantas jóvenes. Las direcciones y números de teléfono y fax de estas ferias y otras están enumeradas en el Anexo 5.

Feria comercial	Lugar	Fecha	Productos
Feria internacional de horticultura	Amsterdam, Holanda	anual (31 de octubre – 3 de noviembre de 2001)	Importante feria internacional de comercio de floricultura
IMP	Essen, Alemania	anual (1 – 4 de febrero de 2001)	Feria internacional de flores de corte y plantas, equipo y artículos de floristería
Flormart	Padua, Italia	dos veces al año (16 – 18 de febrero de 2001; 14 – 16 de septiembre de 2001)	Feria internacional en franco crecimiento de flores, plantas y equipo
Iberflora	Valencia, España	anual (18 - 20 de octubre de 2001)	Exhibición de jardinería y horticultura
IFTEX	Swanley, Reino Unido	anual (septiembre de 2002)	Exhibición internacional de flores y plantas comerciales

4.5.1 Prensa comercial

A continuación se muestra una lista de las principales revistas de comercio nacionales e internacionales que pueden ser de interés para exportadores de plantas en maceta que desean adquirir una perspectiva más amplia de los mercados de la UE. Por favor remítase al Anexo 6 para ver los nombres y direcciones de las editoriales.

Revista	País	Idioma	Temas
Prophyta	Holanda	Inglés / holandés	Revista internacional sobre la micropropagación en la horticultura
Floraculture International	EEUU	Inglés	Revista internacional de floricultura, producción y comercio
Blumen	Alemania	Alemán	Publicación sobre el
Gartenbörse	Alemania	Alemán	comercio de mayoreo para productores y mayoristas
TASPO	Alemania	Alemán	Revista de floricultura
Flortecnica	Italia	Italiano	Revista de tecnología florícola
Vakblad voord de Bloemisterij	Holanda	Holandés	Revista comercial de floricultura
Groot Handelsblad	Holanda	Holandés	Revista de floricultura para ventas al por mayor
Horticultura Internacional	España	Español	Revista comercial de horticultura
Flower Trades Journal	Reino Unido	Inglés	Revista comercial
The International Floricultural Quarterly Report	Reino Unido	inglés	Informes de floricultura internacional para ventas al por mayor

4.5.2 Asistencia para ingresar al mercado

Antes de ponerse en contacto con organizaciones en el extranjero, un exportador debe primero acudir a las organizaciones locales de promoción del comercio, cámaras de comercio y representantes extranjeros en su país para averiguar si la información requerida ya está disponible. Hay muchas organizaciones en la UE y otros países europeos que son importantes en el ámbito de las actividades generales de representación, promoción y relaciones públicas para exportadores de países en desarrollo.

Organizaciones de promoción del comercio

En la mayoría de países de la UE, hay organizaciones que promueven las importancias de los países en desarrollo a través de programas específicos de promoción de exportaciones.

Los servicios que podría prestar una organización de promoción del comercio son:

- información sobre estadísticas y publicaciones acerca del mercado nacional, boletín periódico de noticias, base de datos sobre importaciones y oportunidades de mercado para los productos;
- asistencia individual en capacitación de gestión, ensayos de productos mediante servicios de adaptación y exhibición del producto;
- establecimiento de contactos; misiones comerciales colectivas.

Filiales de organizaciones / organizaciones de comercio

En la mayoría de los países europeos, los productores, mayoristas y, a veces, minoristas están organizados en filiales de organizaciones, las que pueden ser útiles para nuevos exportadores a la UE para la recolección de información sobre el mercado.

Las direcciones, números de teléfono y fax de las organizaciones de fomento del comercio y otras organización que pueden ser de ayuda para ingresar el mercado de la Unión Europea están en los Anexos 7 y 8 respectivamente.

4.6 Lista de control

Se puede usar la lista de control para verificar los temas mencionados en las secciones anteriores:

LISTA DE CONTROL

- ¿Cumple su producto con las regulaciones fitosanitarias de Europa (véase Sección 4.1)?
- ¿Están incluidos sus productos en la lista CITES (véase Sección 4.1)?
- Revise los derechos de los cultivadores, UPOV (véase Sección 4.1).
- ¿Cuáles son los aranceles aduaneros para sus productos (véase Sección 4.1)?
- ¿Cuáles son las tasas de IVA para sus productos en Europa (véase Sección 4.1)?
- Tome nota de las medidas ambientales adoptadas en Europa (véase Sección 4.3).
- Revise si hay ferias comerciales de interés para usted (véase Sección 4.5.2).
- ¿Qué canales de distribución y socios comerciales le convienen más (véase Sección 4.5)?
- Estudie las prácticas comerciales (correspondencia, actitud comercial, etc.) en la UE (véase Sección 4.4.3).

→ Muy importante: de ser necesario, vea si puede adaptar su producto y / o proceso de producción a las demandas del importador antes mencionadas.

Capítulo 5 Visitas de campo en Nicaragua

Entre el 9 y 13 de octubre de 2000, visitamos a productores en Masaya (Catarina, Masatepe), Carazo (Jinotepe, San Marcos, Las Esquinas), Sébaco, Matagalpa / Jinotega y Estelí. Los productores en la región de Masaya son principalmente pequeños productores que cultivan plantas ornamentales para el mercado local. La calidad de las plantas no era buena porque carecen de plantas madre de buena calidad y de conocimientos.

Estos productores no son, por cierto, los que pueden empezar viveros orientados a la exportación. No tienen la mentalidad adecuada para hacer transacciones comerciales en el ámbito internacional ni la tierra y el dinero para establecer este tipo de operaciones.

El grupo meta más interesante parece ser el de los productores de café que desean encontrar otras opciones. El comercio de café ya no es tan rentable y los productores están en busca de nuevos cultivos más rentables. Por lo general, poseen la mentalidad correcta, han estudiado en el extranjero, poseen experiencia en el comercio internacional, están acostumbrados a cultivar a gran escale y cuentan con el dinero necesario para invertir.

Todas las zonas que visitamos tenían, en general, buen suelo para la floricultura. La pregunta que queda es si el agua es de buena calidad; aún debe investigarse porque si es demasiado salada significa que no sirve para la floricultura. La estructura del suelo puede adaptarse no así el agua.

Otro problema encontrado son las **emanaciones** de los volcanes, sobre todo en la zona de Masaya. El ácido sulfúrico puede ser perjudicial para las plantas y aunque sólo suceda una vez al año, puede destruir todo el cultivo de exportación.
En la zona de Estelí visitamos un pequeño laboratorio de tejidos que produce semilla de papa para uso local. Después de producir las muy pequeñas mini papas en el laboratorio, se siembran y cultivan afuera bajo redes contra áfidos para protegerlas de contaminación con enfermedades transmitidas por virus. Si es posible hacerlo con papas, también es factible con bulbos de lirio, los cuales requieren el mismo clima y protección contra los virus. Los lirios ocupan el 4º lugar en volumen entre todas las flores de corte en Holanda, con una rotación de casi 200 millones de dólares. Cada año los cultivadores holandeses desarrollan nuevas variedades de lirios, después de lo cual desean propagar las nuevas variedades tan pronto como sea posible.

El cultivo de tejido = clonación vegetativa in vitro es la única manera de hacerlo rápido. Cada año se multiplican decenas de miles de bulbos de lirio mediante el cultivo de tejidos, sobre todo en países donde los costos de mano de obra son bajos. ¡Una oportunidad para Nicaragua! Medio año de cultivo fuera del laboratorio produce bulbos más grandes con un valor más alto. El clima en Estelí es excelente para esta producción.

La zona de Matagalpa es la de mayor altura para el cultivo de plantas y ya han desarrollado un cultivo rentable de helechos de cuero. Esta zona es idónea para el cultivo de camelias por su clima moderado.

Después de todas las visitas de campo llegamos a la conclusión de que hay 7 zonas con potencial para la floricultura, a saber:

1. Masaya, altura entre 500 y 600 metros. Estación seca: diciembre – mayo;
2. Carazo (San Marcos – Jinotepe, Las Esquinas), altura entre 500 y 600 m. Estación seca: diciembre – mayo;
3. San Benito / Las maderas, altura entre 50 y 100 m. Estación seca: noviembre –mayo.
4. Sébaco. Altura 450 m. Estación seca: diciembre – mayo;
5. Matagalpa / Jinotega. Altura 1,000 m. Estación seca: enero – mayo
6. Estelí. Altura 800 m. Estación seca: diciembre – mayo
7. León / Chinandega. Altura 100 – 200 m , Estación seca: diciembre – mayo.